

Sierteeltgroothandel

Samenvatting en conclusies

- De marges voor de Nederlandse groothandel worden steeds smaller,
- De exportgroei van snijbloemen en planten zwakt door sterke euro af van 4,4% in 2007 naar 2,2% in 2008 en 2,8% in 2009,
- Er is meer concurrentie van buitenlandse producenten, ten gevolge waarvan internationale handelsstromen verschuiven en marktaandeel Nederlandse groothandel dreigt af te nemen,
- Het concentratieproces in de sierteelt neemt mede hierdoor versneld toe: in 2008 en 2009 zullen 100 tot 150 kleinere sierteeltgroothandels verdwijnen,
- De elektronische handel wordt steeds omvangrijker,
- In 2016 is waarschijnlijk niet langer Duitsland, maar het VK ons belangrijkste afzetland,
- Strategische keuzes zijn dringend nodig om deze negatieve tendensen om te buigen,
- Mogelijkheden groothandel liggen op vlak van (internationale) samenwerking, voor- of achterwaartse integratie, efficiency, waardecreatie en/of specialisatie.

Economische groei zwakt af

In Nederland zal de economische groei na de topjaren 2006 en 2007 (bbp-groei van 3,0 resp. 3,5%) dit en volgend jaar een stapje terug doen (2,4% in 2008 en 1,8% in 2009). Vooral de belangrijkste groeimotor, de export, levert een relatief flink lagere bijdrage, het gevolg van de sterke euro. Het mede vanwege de internationale kredietcrisis gedaalde consumentenvertrouwen en de aanhoudend hoge olieprijs zijn de belangrijkste factoren die een negatieve invloed kunnen hebben op de groei. Wat betreft de conjuncturele trend is onzekerheid troef in 2008. De sierteelt dient als exportgerichte sector dan ook rekening te houden met tegenvallende ontwikkelingen.

Euro blijft in 2008 een dure munt...

De sterke euro heeft volgens het CBS de exportwaarde van bloemen en planten in het eerste kwartaal nog niet aangetast (+4,2%). Voor de sierteelt geldt dat als de koersen in heel 2008 en 2009 zo hoog blijven de uit-

voergroei naar het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten zal stagneren. Een nog langduriger handhaving van de eurokoers op de huidige hoge niveaus zou op termijn zelfs de centrale rol van Nederland als marktplaats voor de sierteelt kunnen beïnvloeden.

De door ING Economisch Bureau voorspelde koersontwikkeling van de dollar stemt wat dat betreft echter minder somber. De eurodollarkoers blijft weliswaar ook in 2008 hoog, maar zal volgens de meest recente voorspelling in de eerste helft van dit jaar niet langdurig boven de 1,60 dollar per euro uitkomen. Ten gevolge van de Europese groeivertraging zal de koers daarna naar verwachting dalen tot 1,50 eind 2008 en 1,35 eind 2009 (zie tabel 2).

De sinds medio 2007 met 15% gedaalde koers van het Britse pond (tot 80 pence per euro) zal dit jaar niet worden omgebogen. De eurokoers zal zelfs verder oplopen

tot 85 pence eind 2008. In de loop van 2009 zal het pond niet verder aansterken dan tot 82 pence, aldus ING.

...en drukt groei van de exportwaarde

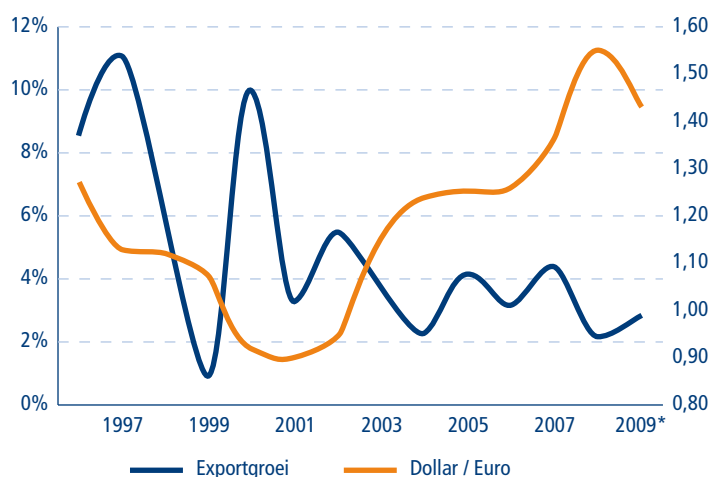
De omzetwaarde van onder glas geteelde sierteeltproducten (snijbloemen en potplanten) steeg in 2007 naar € 6,0 mrd. Hiervan betrof 13,5% binnenlandse omzet.

Exportmarkt Oost-Europa rukt op...

In 2007 daalde het exportaandeel van de nog altijd belangrijkste afzetmarkt, Duitsland, tot 29% (zie tabel 1). Het aandeel van de export naar Oost-Europa, inclusief Rusland, nam in twee jaar tijd toe van 6 naar 10% en vertegenwoordigt een markt van circa € 540 mln.

De uitvoer naar Rusland staat gezien de hoge groeicijfers nauwelijks onder druk van het sinds eind 2006 gehanteerde importverbod (Rusland eist dat de fyto-sanitaire controles aan internationale maatstaven voldoen).

Figuur 1 Procentuele groei totale exportwaarde sierteelt versus eurodollarkoers (rechteras), 1996-2009



Bron: HBAG en ING Economisch Bureau

De gezamenlijke exportwaarde van snijbloemen en planten groeide in 2007 met 4,4% naar € 5,3 mrd. De valutakoersontwikkelingen drukken echter de groei (zie figuur 1). Zo leed de uitvoer naar de VS in 2007 al onder de dure euro (exportwaarde daalde met 12,5%) en zal hier ook in 2008 en in mindere mate in 2009 hinder van ondervinden. Ook de uitvoergroei naar het op één na grootste exportland Groot-Brittannië zal een terugslag krijgen van de dure euro.

Voor 2008 en 2009 wordt verwacht dat de totale groeipercentages afzakken naar 2,2% resp. 2,8%. Voor eind 2009 betekent dat een uitvoerwaarde van € 5,5 mrd.

Prijzen recent onder druk

De omzetstijging in 2007 was voornamelijk te danken aan hogere prijzen. De prijzen voor snijbloemen, kamer- en tuinplanten waren 1, 12 resp. 9 eurocent hoger dan het jaar ervoor. Bovendien zorgden in 2007 het zachte voorjaarsweer en de frisse zomer voor een hogere afzet.

Recent staan de prijzen van vooral snijbloemen onder druk, enerzijds vanwege de grotere (buitenlandse) aanvoer en anderzijds door tegenvallende vraagontwikkelingen, het gevolg van het dalende consumentenvertrouwen in binnen- en buitenland.

Tabel 1 Aandelen exportlanden sierteelt, 1996, 2002 en 2007

	1996	2002	2007
Duitsland	45,5%	33,1%	28,6%
Verenigd Koninkrijk	8,0%	15,9%	17,1%
Frankrijk	13,8%	13,3%	12,9%
Italië	4,0%	6,2%	6,5%
België	3,5%	3,6%	4,0%
Denemarken	2,2%	2,3%	2,8%
Rusland	0,1%	1,9%	2,8%
Zwitserland	3,6%	3,1%	2,6%
Oostenrijk	3,7%	2,8%	2,6%

Bron: HBAG

De Oost-Europese groeimarkt blijkt ook voor lokale tuinbouwondernemers interessant. De EVD meldde deze maand nog dat Bulgarije voor sierplanten die buiten staan al voor 80% zelfvoorzienend is. De afzetgroei voor de Nederlandse producten in Oost-Europa is eindig en de internationale concurrentie neemt toe. Het marktaandeel van de groothandel staat dan ook onder druk.

...en afzetmarkt VK gaat Duitsland voorbij

Volgens het Bloemenbureau stijgt tot 2016 de afzet van snijbloemen met gemiddeld 3,1% en van potplanten met 3,9% per jaar. Daarmee vertegenwoordigt de sierteeltsector in 2016 een waarde van € 7,5 mrd, die voor 90% met export wordt gerealiseerd. Ruim de helft van de groei vindt plaats op afstanden van minstens 800 kilometer van Nederland. De grootste groeiers zijn de Oost-Europese landen (met voorop Rusland en Polen) alsmede Spanje, het VK, Ierland, Noorwegen, Zweden en Finland. Naar verwachting zal het VK in 2016 Duitsland gepasseerd zijn als grootste afnemer van snijbloemen.

Voornaamste 'drivers' van de groei zijn:

- de toenemende hang naar welzijn en natuurbeleving in en om het huis stimuleren de aankoop van bloemen en planten voor eigen gebruik,
- de verdere commercialisering in het buitenland van de geefmomenten (Valentijnsdag, internationale vrouwendag, secretaressedag e.d.),
- de stijging van het besteedbare inkomen en
- de groei in de bedrijvenmarkt.

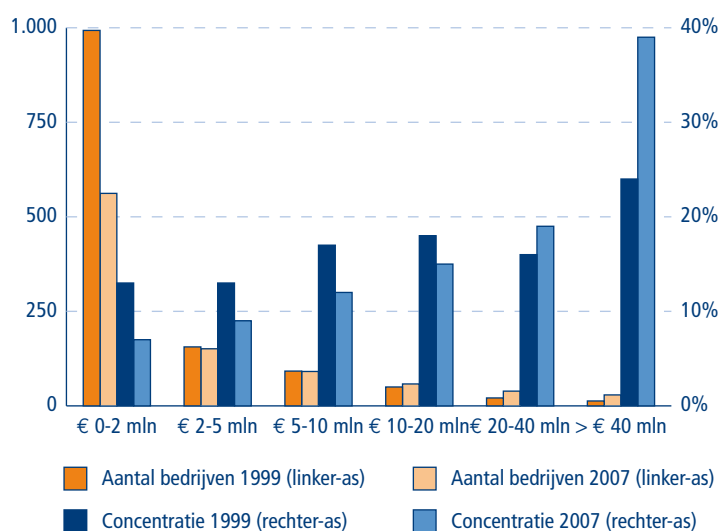
In het segment snijbloemen is volgens cijfers van het HBAG in 2007 de categorie supermarkt/warenhuis in het VK en vrijwel ook in Duitsland de importerende groothandel voorbijgestreefd als belangrijkste afzetkanaal. De importerende groothandel speelt vooral een rol in de keten naar de bloemisten, wier marktaandeel terugloopt.

De rol van de importerende groothandel loopt ook terug bij de potplanten. Deze groothandel is nog wel leidend in het VK en Frankrijk.

Concentratieproces groothandel

De groei van de uitvoerwaarde blijft gepaard gaan met een afnemend aantal exporterende groothandelaren. Stijgende kosten en noodzakelijke investeringen vereisen een steeds grotere bedrijfsomvang. In de periode 1999-2007 daalde het aantal bedrijven met 30% tot 930. In de omzetcategorie tot € 2 mln was de daling zelfs 43% (figuur 2).

Figuur 2 Schaalvergroting en concentratie exporterende groothandelaren, 1999 en 2007



Bron: HBAG

Deze schaalvergroting resulteerde in combinatie met de toenemende marktmacht bij tuinbouwondernemers in 2006 en 2007 in een versnelling van het proces van concentratie. Het tempo van concentratie zal zich eerder versnellen dan vertragen. Dit betekent dat in 2008 en 2009 nog eens 100-150 (kleinere) bedrijven zullen verdwijnen en volgend jaar al twee-

derde van de omzet wordt gehaald door bedrijven met een omzet van boven de € 20 mln.

...leidt ook tot concentratie veiling

In de bloemenhandel verloopt 10% door middel van directe verkoop door de producenten aan de groot- en detailhandel. 90% van de handel gaat via de veiling. In navolging van de concentratietendens bij tuinbouwondernemers en handelaren hebben ook FloraHolland en Bloemenveiling Aalsmeer sinds 1-1-2008 hun krachten gebundeld. Het marktaandeel van het nieuwe FloraHolland is 98%. Doel van de fusie is de internationale centrale rol vast te houden en wel door middel van kostenverlagingen, hogere efficiency en betere transparantie van onder meer de tariefstructuur en de kwaliteitskeuring.

FOCUS: KETENINTEGRATIE

Groothandel onder druk

De inkoopconcentratie bij grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten zet de groothandel onder druk. Sommige grote Europese inkopers brengen hun opdrachten direct onder bij de bemiddelingsbureaus van de veiling, die dan als intermediair fungeren tussen inkoper en de (veelal grotere) kwekers. Op deze wijze wordt de keten korter omdat de groothandel wordt uitgeschakeld. De toenemende afzet via deze retailketens zorgt vanwege de laagdrempeligheid voor aankopen weliswaar voor een hoger marktpotentieel, maar leidt anderzijds tot versmalling van het assortiment en lagere marges.

Nederlandse kwekers c.q. telers kunnen nog altijd goed concurreren dankzij:

- dagelijks aanbod van een breed assortiment op de veilingen,
- continue product vernieuwing (mede dankzij wereldleiderschap in sierteeltveredeling),
- efficiënte productiemethoden en optimaal gebruik van duurzame energietoepassingen.

Voor de groothandelaren zijn vooral investeringen noodzakelijk in:

- een hogere proces efficiency door investeringen in ICT en
- logistieke innovaties.

Ook voor de steeds kapitaalintensiever wordende sierteeltgroothandel leidt dit tot een toenemende financieringsbehoefte.

Opkomst “Kopen of afstand”

Een andere ontwikkeling die relevant is voor de sierteeltketen is de toenemende elektronische handel. De veiling zelf heeft hier op ingespeeld door “Kopen op afstand” (KOA) aan te bieden aan de inkopers. Omdat inkopers soms ook hun klanten hiervan gebruik laten maken, bedreigt dit de rol van de groothandel.

Momenteel verloopt 30% van de klokaankopen via KOA en de veiling verwacht dat dit in 2012 80% zal zijn. Producten hoeven bij deze virtuele veiling niet fysiek aanwezig te zijn. Enerzijds wordt hierdoor de traditionele logistieke functie van de groothandel verder uitgehold en blijft veelal alleen de servicecomponent over, anderzijds leidt dit tot ruimte- en kostenbesparing.

Noodzaak te kiezen voor waardecreatie

De groothandel heeft echter vooral te maken met oplopende kosten. De transportkosten blijven stijgen vanwege de nog altijd toenemende verkeerscongestie en hoge brandstofprijzen. Daar is in 2008 de verpakkingenbelasting bijgekomen, inclusief de daarmee gepaard gaande administratieve lastendruk.

Om de druk van stijgende kosten en de eerder genoemde dalende prijzen te verlichten, blijft waardecreatie voor handelaren essentieel. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van advies, winkelpresentaties, ontwikkeling van verkoopconcepten of specialisatie naar afzetkanaal of -gebied.

Samenwerking: parallellen met AGF-sector

Daarnaast kan de groothandel ervoor kiezen verregaand samen te werken met andere (internationale) partijen in de keten en aldus de keten te verkorten.

Voorzichtigheid is geboden bij het vergelijken van ontwikkelingen in de sierteeltketen met die in de AGF-sector, zolang de veiling de spil blijft vormen in het handelsproces. Er is voor snijbloemen een groeiende handel buiten de veiling om (zo worden rozen uit Kenia veelal rechtstreeks afgezet in het VK). De veiling speelt hier ook al op in (FloraHolland is een webshop gestart voor bloemen en planten die niet of in onvoldoende aantallen voor de klok komen). De komende jaren blijft echter de handel via de veiling dominant. Ondanks deze spilfunctie van de veiling kunnen enkele ontwikkelingen in de groothandel AGF als leidend voorbeeld dienen voor de sierteelt.

Zo neemt de samenwerking tussen handelshuizen en zowel producenten als retailers toe, een trend die in de AGF al veel eerder werd ingezet. Zo worden automatiseringsprocessen beter op elkaar afgestemd en nemen de inzichten in kostenstructuren, inkooprijzen e.d. toe, waardoor meer efficiency kan worden gerealiseerd. Dit leidt tot een meer gesloten keten en toenemende onderlinge afhankelijkheid.

Een extreem voorbeeld hiervan is dat The Greenery de totale verslevancier (‘foodprovider’) is van supermarkt Plus. In navolging hiervan is de

opkomst van ‘flowerproviders’ - handelaren die mondiaal inkopen bij tuinbouwondernemers om het hele jaar door een compleet assortiment te kunnen leveren - al gaande.

Bij potplanten is de samenwerking tussen producenten en handel al verder gevorderd dan bij de snijbloemen. De veiling speelt een minder grote rol, omdat potplanten minder vaak daghandel betreft. Voor de meest gekochte soort potplanten zijn er nog maar een handjevol producenten, waarmee internationale retailers als Ikea soms direct en soms via ingehuurde bedrijven nauw samenwerken. In het exclusievere segment zijn de traditionele plantenexporteurs nog wel terug te vinden.

Nederlandse groothandelaren kunnen wel achterwaarts integreren, maar alleen wanneer een compleet pakket van (bulk)producten wordt geleverd en dat vereist schaalgrootte en deze is op nationale schaal moeizaam te realiseren. Bij telers is clustering in volle gang om de gevraagde volumegroottes en/of specifieke producten met toegevoegde waarde op maat te leveren. Voorbeelden zijn onder meer Holland Combi Roses, Dutch Creations en Decorumplants.

De meest verregaande vorm van samenwerking is een fusie of overname. In box 1 staan enkele voorbeelden genoemd van voor- en achterwaartse integratie, vanuit het perspectief van de groothandel. ING Bank verwacht dat het schaalniveau voor toekomstige ontwikkelingen in de keten vaker internationaal dan nationaal zal zijn.

Box 1. Voorbeelden van voor- en achterwaartse integratie

Voorbeelden van voorwaartse integratie vanuit de Nederlandse groothandel zijn:

- Holland Blumen Markt met diverse bloemenwinkels in onder meer Oostenrijk,
- Fleura Export met 53 Europese vestigingen,
- Flower Direct met import, verwerking en directe levering aan supermarkten,
- Van Vliet Flower Group met cash & carry's in het VK en Ierland.

Een voorbeeld van (internationale) achterwaartse integratie vormen de recente overnames van de Nederlandse handelsbedrijven Zurel, Flower Plant Partners en Leliveld door de Italiaanse bloemenkweker Gruppo Ciccolella.

Internationalisering

De sector kent een steeds hogere graad van internationalisering. Niet alleen de exportgerichtheid in deze sector is groot, ook de importgerichtheid. De importvolumes zijn de laatste jaren sneller gestegen dan de exportvolumes. In 2006 was van alle ingevoerde snijbloemen 71% afkomstig uit Afrika (49% uit Kenia). Bij de pot- en tuinplanten heeft China in 2007 de leidende positie van Costa Rica (in 2006 allebei nog een aandeel van 30%) overgenomen. Het Bloemenbureau verwacht dat het totale importaandeel in de exportwaarde in de periode tot 2016 groeit van 30% naar 40%.

Verschuivingen in de internationale handelsstromen van snijbloemen zijn ook gaande op de afzetmarkt. Enerzijds wordt het vanwege het steeds duurdere vrachtvervoer interessanter om sierteeltproducten rechtstreeks in te vliegen naar belangrijke afzetlanden als Duitsland en het VK.

Anderzijds vormen Oost-Europa en het Verre Oosten aantrekkelijke groeimarkten voor de sierteelt. Er is bijvoorbeeld in China een sterk bloemencluster in opkomst, dat kan profiteren van lagere productie- en transportkosten. Nederlandse tuinbouwondernemers spelen al in op deze bedreiging door belangen te nemen in of samenwerkingsverbanden aan te gaan met Chinese kwekerijen. Hierdoor wordt ook voor de groothandel het openen van logistieke 'hubs' in China (maar ook bv. in Tokyo, Dubai of Miami) steeds interessanter.

Tabel 2 Economische kerngegevens Nederland, volumemutaties (%)

	2005	2006	2007	2008	2009
Economische groei (toename bbp)	1,5	3,0	3,5	2,4	1,8
Consumptieve bestedingen huishoudens	0,7	-0,8 (2,7*)	2,1	2,0	1,5
Inflatie ¹	1,5	1,7	1,6	2,5	2,7
Werkloosheid (%)	6,5	5,5	4,5	4,0	4,3
Lange rente (% , 10-jaars) ²	3,3	4,0	4,4	3,95	4,1
US dollar per euro ²	1,18	1,32	1,46	1,50	1,35

Bron: ING Economisch Bureau, 22 april 2008

¹ geharmoniseerde consumentenprijzen, 2 jaarultimo.

* gecorrigeerd voor afschaffing OZB

April 2008

Contact:

- ING Economisch Bureau** - Henk van den Brink, onderzoeker
(020-5639506)
- ING Bank** - Dirk Mulder, branchemanager handel
(020-5639113)
- ING Bank Agrarische Bedrijven** - Kees van Beek, branchemanager tuinbouw
(030-6986014)

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overname van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 22 april 2008.

